



# APPUNTI GPOI (PIETRO VACCARI)

## BENI, BISOGNI E SERVIZI:

**BISOGNO:** stato / sensazione di disagio / necessità che va soddisfatto, per soddisfarlo bisogna privarsi di parte del proprio reddito tramite un bene o servizio o del proprio tempo.

### CARATTERISTICHE:

- **VARIABILI:** da individuo a individuo e nel tempo.
- **SAZIABILI:** che possono essere soddisfatti.
- **RISORGENTI:** possono ripresentarsi (mangiare).
- **ILLIMITATI:** ce ne sarà sempre uno o più.
- **COMPLEMENTARI:** per essere soddisfatti hanno bisogno di qualcos'altro (ho bisogno di spostarmi  $\Rightarrow$  bene automobile + bene benzina).

### CLASSIFICAZIONI:

- **IMPORTANZA:**
  - **PRIMARI:** permettono di rimanere in vita (mangiare).
  - **SECONDARI:** si possono non soddisfare ma possono migliorare la qualità della vita (automobile).
  - **VOLUTUARI:** superflui (appagamento puramente psicologico).
- **TEMPO:**
  - **ATTUALI:** bisogni che ho subito.
  - **FUTURI:** bisogni che non si hanno in questo momento ma che potrò avere in futuro.

- NUMERO DI SOGGETTI RICEVENTI:
  - INDIVIDUALI: bisogni del singolo.
  - COLLETTIVI: bisogni avvertiti da una collettività.

#### COME VENGONO SODDISFATTI I BISOGNI?

- BENE: oggetto tangibile
- SERVIZIO: lavoro / prestazione svolta da un 3° idoneo a soddisfare un bisogno

**BENE:** oggetti o servizi che soddisfano un bisogno

- ECONOMICI: per soddisfare il bisogno e ottenere il bene devo privarmi di una parte del reddito.
- NON ECONOMICI: non dipende dai soldi (sonno, riflessione...)

#### CARATTERISTICHE BENI ECONOMICI:

- UTILE: idoneo a soddisfare il bisogno che ho.
- ACCESSIBILE: il soggetto che ha il bisogno deve potersi accedere.
- SCARSO / LIMITATO: ve ne è un certo numero (+ quantità  $\Rightarrow$  - valore || - quantità  $\Rightarrow$  + valore)

#### TIPOLOGIE BENI ECONOMICI:

- DUREVOLI: beni che durano nel tempo (automobile).
- NON DUREVOLI: dopo averli consumati non esistono più (cibo).
- DI CONSUMO: li consumi per soddisfare direttamente il bisogno (pane).
- STRUMENTALI: servono a produrre qualcosa che soddisfa il bisogno (farina).
- SUCCEDANEI o ALTERNATIVI: beni diversi tra loro che soddisfano lo stesso bisogno (olio di semi / d'oliva).

- **COMPLEMENTARI**: per soddisfare il bisogno devono essere per forza affiancati ad un altro bene (bene automobile + bene benzina).
- 

**SERVIZIO**: prestazione di un 3° che soddisfa un bisogno

- **PUBBLICI**: offerti dallo stato o da enti pubblici.
- **PRIVATI**: offerti da soggetti o aziende private.

## TEORIA DI BASE:

**OFFERTA**: è la quantità di un bene o servizio prodotto in cambio di denaro.

**UTILITA'**: idoneità di un bene o servizio a soddisfare un bisogno.

**LEGGE DELL'OFFERTA**: a parità di altre condizioni esiste una relazione diretta tra il prezzo di un bene e la quantità dell'offerta: quando il prezzo aumenta la quantità offerta tende ad aumentare, quando il prezzo diminuisce l'offerta tende a diminuire.

**IMPRENDITORE**  $\Rightarrow$  ha lo scopo di massimizzare il profitto  $\Rightarrow$  è predisposto a produrre beni che lo fanno guadagnare di più.

**LIVELLO TECNOLOGICO**: l'aumento delle tecnologie di produzione rende l'industria più efficiente aumenta la produzione e diminuisce i costi.

All'aumentare del prezzo  $\Rightarrow$

- offerta aumenta se:
  - aumenta il livello tecnologico.
  - diminuisce il prezzo di produzione.
- offerta diminuisce se:
  - cala il livello tecnologico.
  - aumenta il prezzo di produzione.

**MACRO ECONOMIE** (mercato globale): somma delle curve di tutti i singoli produttori.

**MERCATO**: luogo dove si incontrano tutti gli operatori economici, ha il ruolo di mettere a contatto produttori e acquirenti.

**PRODUZIONE:** attività diretta a creare valore aggiunto (pane €€ > farina €), combina vari fattori produttivi (capitale, forza lavoro, macchine...) per ottenere un prodotto.

## **ATTI DI PRODUZIONE:**

- Trasformazioni materiale: classica produzione.
- Trasformazioni nello spazio: trasferire da un luogo all'altro.
- Trasformazioni nel tempo: esempio vino (vendita in un momento successivo).
- Prestazione di servizi: vendita di servizi particolari che non sono beni materiali (avvocati, catering...).

## **FATTORI PRODUTTIVI:**

- **Risorse naturali (T):** 1) Luogo della sede, 2) Materie prime, 3) Clima.
- **Lavoro (L):** attività umana.
- **Capitale (K):** i beni usati per la produzione (macchinari e fabbriche).
- **Capitale finanziario:** soldi.
  - Fissi: riutilizzati per tanto tempo.
  - Circolanti: si rinnovano nel tempo (soldi e magazzino).
- **Organizzazione:** decisioni dell'imprenditore.

## **SETTORI ECONOMICI:**

- **1° SETTORE: AGRICOLO E MATERIE PRIME.**
- **2° SETTORE: INDUSTRIA E TRASFORMAZIONE DELLE MATERIE PRIME.**
- **3° SETTORE: SERVIZI.**

**ENTI LOCALI:** province e comuni.

**ENTI TERRITORIALI:** regioni.

**PUBBLICA AMMINISTRAZIONE:** scuole, università, autostrade.

## **FUNZIONE DI PRODUZIONE:**

L'output dipende da quanti fattori produttivi ci sono:  $Y$  = quantità prodotta,  $X_1, X_2, X_3$  = quantità fattori produttivi,  $OUTPUT = Y = F(X_1, X_2, X_3)$ .

Coefficiente di produzione: quantità di un bene per ottenere un prodotto:

- **Fissi**: quantità sempre fisse che non cambiano nel tempo.
- **Variabili**: la stessa quantità può essere prodotta da diverse combinazioni di bene (sostituibilità tra fattori produttivi).

**PRODUTTIVITA' MARGINALE**: quantità addizionale ottenuta aggiungendo un fattore produttivo.

- Produttività marginale media dei fattori produttivi: media di resa per fattore produttivo.
- Produttività marginale globale: mira a capire qual è il fattore più produttivo.

Il prodotto totale, quando aggiungo un fattore produttivo aumenterà in misura non proporzionale.

## SISTEMI ECONOMICI:

- **SISTEMA LIBERISTA**: lo stato non interviene in nessun modo nella sua economia.
- **SISTEMA COLLETTIVISTA** o AD ECONOMIA RAMIFICATA (es. regimi totalitari):
  - **STATO**: controlla tutte le aziende e imprese del paese, garantisce lavoro e sanità a tutti.
  - **PROBLEMI**: appiattimento produttivo, condizioni di vita basse, offerta limitata, limitazione libertà personale
- **SISTEMA DI ECONOMIA MISTA** (unione dei 2 sistemi):
  - **STATO**: crea beni e servizi a prezzi più bassi di quelli prodotti dai privati, tutela i cittadini, ha iniziative economiche (dazi, regola scambi), cerca di organizzare i momenti di troppa espansione e recessione economica aiutando aziende e cittadini e permette la creazione e gestione di aziende private.

## FORME DI MERCATO:

- A SECONDA DELL'AMPIEZZA / AREA / DIMENSIONE:

- **MONDIALE / NAZIONALE / LOCALE.**
- A SECONDA DELLA DESTINAZIONE DELLA MERCE:
  - **ALL'INGROSSO / AL DETTAGLIO.**
- A SECONDA DELLA FORMA / REGIME DEL MERCATO:
  - **CONCORRENZA PERFETTA:** tante aziende producono tutte lo stesso bene e il prezzo è regolato dal mercato.
  - **CONCORRENZA MONOPOLISTICA:** tante aziende con beni differenti e i prezzi sono decisi dagli imprenditori.
  - **OLIGOPOLIO:** poche aziende con beni differenti e i prezzi sono decisi dagli imprenditori.
  - **MONOPOLIO:** 1 azienda, 1 prodotto e prezzo deciso dall'imprenditore.

## UNITA' ORDINALE:

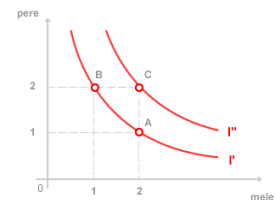
**ECONOMIA POLITICA:** scienza che studia i comportamenti dei soggetti economici.

**TEORIA DI PARETO:** l'utilità è la misurazione di quanto un bene soddisfa un bisogno e non può essere misurata, si può solo misurare la scelta a base del consumatore.

CONSUMATORE  $\Rightarrow$  ORDINE DELLE PREFERENZE  $\Rightarrow$  PANIERI (insieme di tanti punti nello SPAZIO DEL CONSUMO)  $\Rightarrow$  sono suscettibili alle preferenze e hanno proprietà transitiva

**PANIERI:** Un paniere è un insieme di beni, ognuno dei quali è associato ad una determinata quantità. Ad esempio, il paniere A è composto da 2 litri di latte e 1 chilo di pane, mentre il paniere B è composto da 1 litro di latte e tre chili di pane. Sia il paniere A che il paniere B contengono i medesimi beni, il pane e il latte, ciò che cambia è la quantità di ognuno di essi.

**CURVA DELL'INDIFFERENZA:** Le curve di indifferenza mostrano sul piano cartesiano le combinazioni di due beni economici con medesimo livello di utilità. Ad esempio, per una persona consumare 2 mele e 1 pera ( scelta A ) ha la medesima utilità che consumare 1 mela e 2 pere ( scelta B ). Entrambe le combinazioni di scelta ( A e B ) forniscono al



consumatore il medesimo livello di utilità ( soggettiva ) sulla curva di indifferenza I'.

**UNITA' ORDINALE:** è una nozione di utilità in cui i panieri dei beni sono disposti su una scala ordinale senza essere associati ad alcuna grandezza assoluta. Con l'utilità ordinale gli economisti abbandonano il tentativo di misurare l'utilità ( utilità cardinale ). Nell'utilità ordinale ciò che conta è soltanto l'ordine delle scelte. Non è quindi possibile sommare in modo aritmetico le utilità individuali. È invece possibile confrontare l'utilità delle scelte di consumo su diversi panieri di beni. Ad esempio, un consumatore preferisce il paniere A al paniere B senza quantificare in termini assoluti tale preferenza.

## LEGGE DELLA DOMANDA:

**Domanda di un consumatore:** quantità di un bene acquistato da un consumatore in corrispondenza di un determinato prezzo.

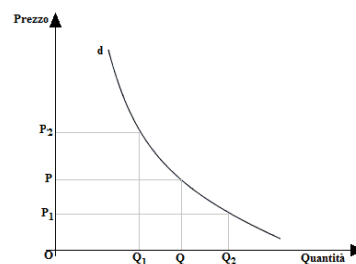
**LEGGE DELLA DOMANDA:** A parità di tutte le condizioni esiste una relazione inversa tra il prezzo di un bene e la quantità domandata di questo bene da un consumatore (prezzo aumenta  $\Rightarrow$  quantità richiesta diminuisce, quantità richiesta aumenta  $\Rightarrow$  prezzo diminuisce)

Altri fattori che influenzano la domanda: reddito del consumatore, gusti, suggerimenti dalla moda, prezzo altri beni.

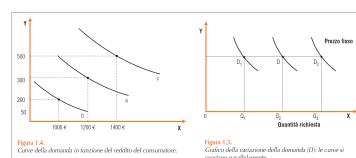
Affinché la legge della domanda possa ritenersi valida dobbiamo ipotizzare che queste **variabili** siano **ininfluenti**.

La domanda è influenzata anche da altre **variabili**:

- **Reddito:** c'è una relazione diretta tra reddito del consumatore e domanda (più è alto il mio reddito



(Curva della domanda in assenza di variabili)



più io sono disposto ad acquistare quantità di un bene);

- **Gusti del consumatore \ mode \ pubblicità:** c'è sempre una relazione diretta (più mi piace \ sono spinto a comprare un bene più ne comprerò a prescindere dal mio reddito);
- **Prezzo di altri beni:**
  - **Beni succedanei:** beni alternativi, che soddisfano lo stesso bisogno (es. burro \ margarina, olio di semi \ olio d'oliva), esiste una relazione diretta tra il prezzo del bene succedaneo e la quantità domandata del bene (aumenta il bene del prezzo succedaneo  $\Rightarrow$  aumenta la domanda del bene principale);
  - **Beni complementari:** beni che devono essere utilizzati insieme al bene principale (b.p. = automobile, b.c = benzina), esiste una relazione inversa tra il prezzo del bene complementare e la domanda del bene principale (aumenta il prezzo della benzina  $\Rightarrow$  diminuisce la richiesta dell'auto).

**DOMANDA DI MERCATO:** è data dalla somma di tutte le domande individuali di tutti i consumatori.

Conoscendo quindi le domande di tutti i singoli consumatori, per conoscere la domanda di mercato si devono sommare per ogni livello di prezzo le quantità domandate da ogni consumatore.

## **LEGGE DELL'OFFERTA:**

**Offerta:** quantità di un bene o servizio prodotto da un'impresa in corrispondenza di un determinato prezzo.



**LEGGE DELL'OFFERTA:** se considero solo il prezzo del bene e ipotizziamo costanti gli altri fattori che influenzano l'offerta esiste una relazione diretta tra il prezzo del bene e la quantità offerta dall'impresa.

Abbiamo un'eccezione quando siamo in presenza di un'economia di scala.

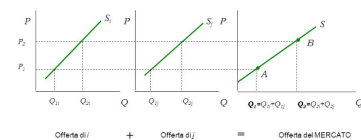
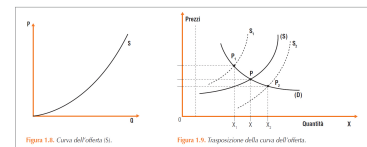
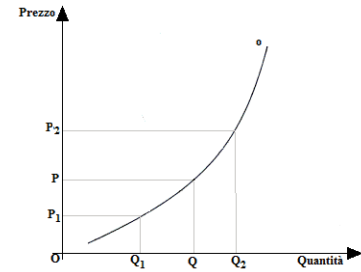
**ECONOMIE DI SCALA:** benefici che l'imprenditore può trarre da una grande produzione (aumenta produzione  $\Rightarrow$  risparmio di costi  $\Rightarrow$  prodotti ad un prezzo minore).

L'offerta è influenzata anche da altre **variabili**:

- **Livello tecnologico:** a parità delle altre condizioni, l'offerta di un bene ha una relazione diretta con il livello tecnologico (aumento liv. tecnologico  $\Rightarrow$  diminuzione costo produttivo  $\Rightarrow$  aumenta l'offerta);
- **Prezzo dei beni succedanei:** a parità delle altre condizioni l'offerta di un bene è in relazione inversa rispetto al prezzo dei beni succedanei (aumenta il prezzo dei beni succedanei  $\Rightarrow$  offro più i beni succedanei e diminuisce l'offerta del bene principale).

**OFFERTA DI MERCATO:** è data dalla somma dell'offerta di tutti i produttori di quel bene.

(Curva dell'offerta in assenza di variabili)



## TIPI DI IMPRESE:

- Private e pubbliche:
  - **PRIVATE:** gestite da imprenditori privati.
  - **PUBBLICHE:** controllate dallo stato o da enti pubblici.
- Individuali o collettive:

- **INDIVIDUALI**: singolo imprenditore.
- **COLLETTIVE**: sorge dopo un contratto tra più persone.
- Gruppo di imprese o **HOLDING**:
  - **GRUPPO DI IMPRESE**: gruppo che opera tutto sotto le regole della holding.
  - **HOLDING**: azienda “madre” che ha azioni più elevate degli altri azionisti nelle singole imprese sottostanti e che quindi le controlla.

## **AZIENDE:**

Enti o organizzazioni private che offrono beni e servizi in cambio di denaro / complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per lo svolgimento delle sue attività.

### **COMPONENTI FONDAMENTALI:**

1. **IMPRENDITORE**: colui che svolge professionalmente un'attività economica ai fini di produrre beni o servizi
2. **IMPRESA**: attività svolta dall'imprenditore.
3. **AZIENDA**: insieme di elementi che permette lo svolgimento delle attività.
  - **BENI MOBILI**: impianti, attrezzature, mezzi...
  - **BENI IMMOBILI**: magazzino, negozio...
  - **ELEMENTI IMMATERIALI**: crediti, debiti, software...
  - **LAVORATORI**: personale che deve essere coordinato per massimizzare i profitti e minimizzare i costi.

### **TIPOLOGIE DI AZIENDE:**

- **INDUSTRIALE**: trasforma materie prime in prodotti finiti (fabbrica).
- **SERVIZI**: fornisce servizi e non beni fisici (trasporto).
- **COMMERCIALE**: acquistano una merce e la rivendono (supermercato).

**ORGANIZZAZIONE**: serve a combinare i fattori produttivi per produrre un bene / servizio.

**ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**: si intende quella disciplina che stabilisce le funzioni da svolgere all'interno di un'azienda e studia la predisposizione e le combinazioni

economicamente più convenienti dei fattori produttivi di cui dispone l'azienda (obbiettivo = raggiungere l'obbiettivo con la maggiore efficienza possibile).

**FUNZIONE AZIENDALE:** insieme di attività finalizzate al raggiungimento di obiettivi comuni e che riguardano lo stesso oggetto operativo.

- **PRIMARIE:** quelle che in qualche misura realizzano l'oggetto per il quale svolgiamo l'attività di impresa.
  - **PRODUZIONE:** è l'attività o l'insieme di attività aziendali finalizzate a realizzare il processo di trasformazione dei beni che avvengono all'interno dell'impresa.
  - **VENDITE:** è l'attività o l'insieme di attività che si occupa di tutti i problemi connessi alla commercializzazione e distribuzione del bene che l'azienda produce.
  - **MARKETING:** è rappresentata da tutte le attività che studiano il mercato di riferimento per comprendere le preferenze dei consumatori e che determinano quali saranno le strategie di vendita più adatte a questi mercati (orienta tutte le decisioni produttive prese all'interno dell'azienda al fine di incrementare le vendite).
  - **LOGISTICA:** è l'attività o l'insieme di attività che collega tra di loro le varie fasi della gestione (acquisizione ⇒ processo di trasformazione ⇒ vendita) (movimentazione e spostamento fisico di merci, materie prime...).
    - **IN ENTRATA:** è la logistica che si occupa dello spostamento che avviene all'interno della mia azienda (ho realizzato il prodotto ⇒ lo sposto nello stoccaggio).
    - **IN USCITA:** distribuzione ai clienti (consegna fisica del bene).
- **SUPPORTO:**
  - **APPROVIGIONAMENTI:** chi si occupa delle operazioni che permettono all'azienda di procurarsi i beni necessari alla produzione.
  - **PERSONALE:** chi si occupa di tutto ciò che riguarda il personale dipendente (reclutamento, formazione, contratti di assunzione).

- **RICERCA E SVILUPPO**: chi si occupa di curare la progettazione e lo sviluppo di nuovi prodotti o idee che permettano di sviluppare e migliorare il prodotto.
- **INFRASTRUTTURALI**:
  - **DIREZIONE GENERALE**: spetta decidere le strategie aziendali (obiettivi medio-lungo periodo).
  - **CONTABILITA' E BILANCIO**: raccolta ed elaborazione dei dati contabili.
  - **FINANZA**: coloro che si dedicano alla raccolta dei mezzi finanziari che servono alla azienda per svolgere la sua attività.
  - **CONTROLLO DI GESTIONE**: programma e controlla i dati e il rispetto dei programmi di produzione.
- **ORGANI DELL'AZIENDA**: si intende una o più persone a cui è affidata l'esecuzione delle funzioni aziendali (gli sono concessi determinati poteri e le relative responsabilità):
  - **ORGANO VOLITIVO O DECISIONALE** (vertice strategico): è quell'organo dotato dei massimi poteri decisionali, decide obiettivi e strategie da utilizzare (CEO, amministratori).
  - **ORGANI DIRETTIVI**: sono gli organi dotati di poteri decisionali conferiti dal vertice strategico responsabili di ogni funzione (manager).
    - **PROJECT MANAGER**: manager di un singolo progetto, devono prendere le decisioni relative alle scelte tattiche di gestione, ma sottostare a quelle dell'organo decisionale (scelta fornitore, scelta personale adeguato, scelta processi migliori).
    - **PRODUCT MANAGER**: manager responsabile per la strategia e sviluppo di un singolo prodotto (si occupa di tutto quello che riguarda la strategia, pianificazione e vendita di un prodotto).
    - La differenza tra PRM e PJM manager è che il PRM si occupa del singolo prodotto (studio, strategia e produzione del singolo bene), il PJM supervisiona e gestisce tutto il progetto (esecuzione e ottimizzazione del piano).

- **ORGANI ESECUTIVI**: formato dai dipendenti e dai lavoratori, eseguono materialmente e si occupano della gestione del prodotto (nessun potere decisionale).

**CATENA DEL VALORE**: Modello che descrive la struttura di un'organizzazione (attività / azienda) come un insieme limitato di processi ordinati (9 processi, 5 primari e 4 di supporto):

**PRIMARI**:

1. **LOGISTICA IN INGRESSO**: ricevere e accogliere le materie prime.
2. **ATTIVITA' CARATTERISTICA O OPERATIVA**: produzione bene o servizio
3. **LOGISTICA IN USCITA**: trasporto bene sul mercato
4. **MARKETING ALLE VENDITE E PRODUZIONE**.
5. **ASSISTENZA TECNICA CLIENTI**.

Di **SUPPORTO** ai primari (non contribuiscono direttamente alla produzione ma sono necessari):

1. **PROCESSI DI APPROVIGIONAMENTO**: fa arrivare alla logistica in ingresso i miei beni.
2. **GESTIONE DELLE RISORSE UMANE**: tutto ciò che riguarda il personale.
3. **RICERCA E SVILUPPO**: mira a migliorare il prodotto.
4. **ATTIVITA' INFRASTRUTTURALI**: insieme di tutte le attività di supporto e non di produzione (es. amministrazione).

## **I COSTI E SISTEMI DI PIANIFICAZIONE E CONTROLLO:**

**CLASSIFICAZIONE OBIETTIVI**:

- A BREVE termine (es. 1 anno).
- A LUNGO termine (es. 3-5 anni)

Serve creare una pianificazione strategica per gestire l'azienda, ovvero disporre tutti i beni che serviranno nel tempo per soddisfare la pianificazione (attività che investe TUTTI gli addetti e gli impiegati).

**BUDJET:** documento che permette di organizzare e perseguire annualmente l'obiettivo, determina quali e quanti investimenti saranno fatti nell'anno successivo e quanto si produrrà. Inoltre permette di effettuare dei controlli mediante i REPORT, cioè misurazioni numeriche ottenute dal rapporto di analisi periodiche sui budget

#### TIPI DI BUDJET:

- **ECONOMICO:** progettazione orientata alla produzione e vendita dell'anno successivo (RICAVI / COSTI).
- **INVESTIMENTI:** progettazione orientata all'acquisizione di beni strumentali o al disuso di beni vecchi.
- **FINANZIAMENTI:** progettazione orientata ai finanziamenti bancari (fonti esterne) / soldi in possesso (fonti interne) / obbligazioni (prestiti dal pubblico).

#### PROCESSO DI PIANIFICAZIONE STRATEGICA:

1. ANALISI DEL MERCATO: saturo / possibilità.
2. ANALISI INTERNA "SWOT" (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats): capire i punti di forza / debolezza.
3. DEFINIZIONE OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE: può essere fatto per tutta l'azienda o anche solo per alcune funzioni.
4. DEFINIZIONE STRATEGIA PER IL PRAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI.
5. BUDJET.
6. APPROVAZIONE ED ESECUZIONE DEL PIANO.

#### CLASSIFICAZIONE DEI COSTI:

- **COSTI FISSI:** non variano al variare della quantità prodotta (affitto, stipendi amministrativi, macchine).
- **COSTI VARIABILI:** aumentano all'aumentare della produzione (materiale, mano d'opera diretta).
- **COSTI TOTALI = C.FISSI + C.VARIABILI.**
- **DIRETTI:** direttamente attribuibili ad un prodotto / progetto (materie per la produzione di 1 singolo prodotto).
- **INDIRETTI:** sostenuti per la realizzazione di più prodotti.

# PIANIFICAZIONE DI UN PROGETTO:

WBS (Work Breakdown Structure):

- E' uno strumento che consente di rappresentare graficamente la scomposizione del lavoro su base gerarchica (ordine alto  $\Rightarrow$  basso) ed è un diagramma ad albero la cui radice rappresenta il progetto nel suo complesso = obbiettivo da perseguire.
- E' una convenzione che offre vantaggi ottimizzativi:
  - Divide un progetto in fasi più piccole.
  - Minore dispersione dei costi.
  - Aiuta ad orientarsi all'interno dell'attività.
  - funziona come base di comunicazione con i vari settori della produzione.
  - può essere utilizzato per capire se c'è necessità di altri piani organizzativi.
- E' strutturato per: - compiti / funzioni (compiti nella produzione), - tempo (tempo di svolgimento compiti), - oggetti (unire più oggetti).
- **REALIZZAZIONE:**
  1. RADICE: lavoro nel suo complesso.
  2. Suddivisione del PROGETTO in parti.
  3. Suddivisione della PARTE in elementi più dettagliati.
  4. Suddivisione degli ultimi elementi da realizzare (Work Packages)
- **ESEMPIO:**
  1. Costruire una CASA.
  2. Fondamenta, struttura, tetto...
  3. Fondamenta = scavo, armatura, confine...; Struttura = creazione, getto di cemento...; Tetto = sostegni...
  4. Preparare l'attrezzatura, trasportare il materiale...